

最新酒店活动新闻稿(大全7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

酒店活动新闻稿篇一

5月1日——5月7日(XX店)

活动内容：

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览XX花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份（或酸梅汁一杯）。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

5月1日——5月7日黄金周期间，在XX店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的客人将获得XX花园门票一张；凡抽出写有“五一XX店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“XX饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

48元/份（原价88元）。

另外，为回报消费者，5月1日—

5月7日活动期间XX店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款

套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐（10人量）880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日——5月7日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览xx花园。让宾客充分体会到“x里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一劳动节餐厅促销可以采用以下方式：

- 1、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息；
- 2、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信息，提高人气；
- 3、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人；
- 4、短信打折券、现场短信交友；
- 6、现场抽奖：客人发送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜。既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

市场环境分析提示：

五一的'餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！

酒店活动新闻稿篇二

北京市xx饭店将为您和您的家人提供完美、精致的服务！

入住商务客房，享用丰盛的自助早餐，免费使用酒店的室内游泳池和健身设备齐全的. 健身中心。

房价每晚人民币478元

我们将为您提供精选商务间，完美的服务，免费使用店内的健身中心。

本项优惠有效期由20xx年4月28日至20xx年5月7日

以上报价均需另加收15%服务费

房价每晚由人民币588元起

a人民币588元每天包含单人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网

b人民币688元每天包含双人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网

本项优惠有效期由20xx年4月28日至20xx年5月7日以上报价均需另加收15%服务费。

酒店五一促销方案7

5月1日——5月7日(xx店)

活动内容：

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览xxx花园门票的

宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

5月1日——

5月7日黄金周期间，在xxx店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的客人将获得xxx花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“xxx饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

48元/份(原价88元)。

另外，为回报消费者，5月1日——

5月7日活动期间xxx店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐(10人量)880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日——5月7日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览xxx花园。让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一劳动节餐厅促销可以采用以下方式：

1、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息；

2、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信

息，提高人气；

3、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人；

4、短信打折券、现场短信交友；

6、现场抽奖：客人发送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜。既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

市场环境分析提示：

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！

酒店活动新闻稿篇三

1、以举办美食节来更好的提高升酒店形象、增强品牌价值、扩大市场影响力。

2、提高酒店营业额，突破酒店受国情影响的瓶颈。（关键点）

3、旨在于提高酒店的. 餐饮竞争能力, 培植固定客户，打造饮食文化。

4、以美食节为平台，展示制作精细, 高档味美并以春季野菜为主的特色菜肴。让消费者融入其中，真正达到“食以人为本，人以食为乐”的效果。

5、放低五星级酒店消费门槛，让普通老百姓也能进来五星级酒店消费，打消五星级酒店消费贵的疑虑，真正全方位的了

解我店及我店各类适合其消费的产品。

聊城市委常委、市直机关工委书记蔡同民聊城市政府副市长
马丽红媒体领导20家

1、以原生态、健康养生野菜为美食节精髓；

2、展现餐饮特色，宣传企业形象；

3、提供餐饮信息，引导顾客消费；

4、锻炼队伍内功，形成创新活力；

5、弘扬餐饮文化，抢占市场份额；

1、 14： 20—14： 45播放热场音乐， 嘉宾入场就位；

3、 15： 02阿尔卡迪亚国际酒店总经理赵红亮致辞；

4、 15： 10聊城市旅游局局长刘光辉致辞；

5、 15： 20邀请领导嘉宾为本次开幕式开启触摸球；

6、 15： 25领导合影留念。

7、 15： 30主持人介绍本次美食节活动的亮点

8、 15： 40模特t台秀表演

9、 15： 50乐器表演+演唱

10、 16： 00现场厨艺表演

11、 16： 30邀请各位嘉宾品尝本次美食节活动展示的美食菜品

12、18：30主持人宣传本次美食节开幕式活动结束，邀请各位嘉宾体验夜泡温泉，祝愿大家在阿尔卡迪亚酒店度过一个美好而快乐的时光。

1、采购菜肴原材料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施；

3、加强对外联络，协调合作关系，解决食品原料来源，确保原汁原味。

4、培训中餐部员工熟知菜品文化，好对客人进行宣传；

1、精品菜肴形象展示

主题：味，色、香、味、形、都具备；

方式：设固定的展区，展示食品原材料或成品菜。

形式：通过为期42天的美食节活动，展示“今御宴“的品牌及文化形象。

2、内容：

(1)春季养生美食节菜肴的实物艺术形态；

(2)春季养生美食节菜肴的文化展示及功效宣传；

(3)服务人员的仪表姿态及服务水准；

(4)让宾客在一种良好的文化氛围和环境就餐，心情和食欲自然不同。

3、促销活动：

(1)推出半份菜，根据宾客的人数为宾客适量点餐。

(2) 每日推出特价菜及特惠家庭套餐。

(3) 美食节期间凡来包间用餐者免包间费及最低消费。

(4) 住店宾客在酒店中餐厅用餐一律享受九折优惠。

(5) 活动期间凡在本酒店消费达500元以上—1000元以内赠送50元代金券，1000元以上—20xx元以内赠送100元代金券□20xx元以上—3000元以内赠送200元代金券，以此类推!团队及宴会不享受本项优惠。

(6) 美食节期间，凡在中餐厅用餐的宾客凭消费账单在酒店温泉、客房消费可

享受客户协议价格：温泉138元/位，客房428元/高标/夜/间。

酒店活动新闻稿篇四

春天已经来临，带上您的家人来体验老北京的皇城风范!

北京市xx饭店将为您和您的家人提供完美、精致的. 服务!

入住商务客房，享用丰盛的自助早餐，免费使用酒店的室内游泳池和健身设备齐全的健身中心。

房价每晚人民币478元

我们将为您提供精选商务间，完美的服务，免费使用店内的健身中心。

本项优惠有效期由20xx年4月28日至20xx年5月7日

以上报价均需另加收15%服务费

房价每晚由人民币588元起

a人民币588元每天包含单人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网

b人民币688元每天包含双人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网

本项优惠有效期由20xx年4月28日至20xx年5月7日以上报价均需另加收15%服务费。

酒店活动新闻稿篇五

五一黄金周是我国国民三大长假之一，在此节假日期间，国民消费集中，私款消费趋旺。在五一黄金周即将来临之际，结合本酒店的实际情况和涉县的市场情况，为了迅速提高酒店知名度、消除市场陌生感，达到经济效益与社会效益双丰收的目的，特制定本方案。

一、目标市场分析

为了促进该大酒店五一期间的消费，我们对酒店现有消费群体和涉县地区大众消费形式进行了分析，通过分析发现：酒店现有消费群体基本为团体、商务和公款消费，而该部分消费者五一期间基本放假休息，若不能有效拉动涉县大众消费群体来酒店消费，酒店五一期间消费状况将不容乐观。但涉县其他消费行业继春节之后在五一前后将会出现前半年的消费高潮，这些行业包括：电信、家电、婚纱摄影、家具、珠宝、手机通讯、保险等大众消费行业。而这些行业中的中高端消费群体也正是酒店的目标消费群体。

酒店成立一年来，基本未对该地区中高端大众消费群进行过有效的营销宣传。如果针对这类消费群去做广告宣传，则存在受众群体分散，宣传范围广，宣传工程复杂，宣传成本过高等问题。但该地区内已成熟的许多大众消费行业中，已经拥有自己的销售网络和一大批固定中高端顾客。如何能利用

这些大众消费行业的销售网络、销售信誉以及中高端客户资源，来提升**大酒店自身的品牌形象以及销售业绩，在五一黄金周和今后成功地拉动该地区中高端大众消费层到**大酒店来消费；同时借此机会，实现该酒店与其他消费行业强强联手，共同打造中高端消费市场；也为进一步确立**大酒店在涉县引领中高端消费的市场地位奠定基础，是本策划案的关键和目的所在。

二、策划思路

为了建造该地区中高端消费群体的商圈，实现**大酒店拉动该地区中高端散客消费群到酒店消费的目的，本策划案主要从以下几个方面考虑：

（一）借势营销

《兵法》有云：“善战者，求之于势，不责于人，故能择人而势。”

借势就是随时关注和把握身边的资源和事件，从中联系产品和企业，及时发掘和发现提升产品和品牌的每一次机遇，及时抓住与我有用的机遇，借“势”而上，达到推广产品和提升企业的目的。本案主要借两方面的势：

一是借商家之势。即借该地区已成熟的一些消费行业中优秀商家的势，来更直接，更有针对性地面对该地区中高端消费者进行营销宣传。利用这些优秀商家在市场上已树立的品牌形象、消费信誉和固定客户群，直接提高**大酒店在该地区中高端消费群心目中的地位。

二是借五一之势。即在借助其他行业优秀商家之势的同时，还要借助五一消费黄金周的大势。虽然五一消费黄金周对该地区酒店业并非真正的黄金周，但是对其它消费行业可谓是真正的消费黄金周。我们要借助这个消费黄金周的消费之势

来吸引更多的消费者到来消费，同时借此机会宣传。

(二) 引导消费

五一消费黄金周里，人们有着大量的消费需求，如：家电、婚纱摄影、家具、珠宝业等等，如果在**大酒店消费后，可以同时得到在这些行业的优秀商家给与的在市场上无法得到的折扣优惠，那么，就有很大的可能拉动这部分消费者到酒店来消费。

(三) 满足消费

五一黄金周里，顾客来**大酒店消费，不仅可以享受到酒店促销活动的各种优惠，同时，还能得到该地区其它消费行业里优秀商家推出的优惠活动和消费折扣。让顾客有一种“来消费 能享受多家优惠”的实惠感。以优惠、实惠、来得值来满足消费者到**大酒店消费的需求。

三、策划原则

本次五一营销活动的策划原则是：

1、给顾客全方位的、多重的、最大的优惠感觉

在一处消费，可以得到多处的最大额度的优惠，顾客会有一种“值”的感觉。我们要做到的就是，让顾客感觉在消费“值”！

2、充分显示**大酒店在该地区酒店业的优势地位

本次活动不仅要让顾客感受到在能享受多重优惠的感觉，还能充分树立起**大酒店在该地区中高档消费层中的优势地位和领军形象。因为，只有能带给顾客珠宝业、家电业、通讯业、婚纱摄影等等消费行业商家精英提供的最大额度的优惠

消费政策。这是该地区其它酒店无法办到的。无形中，**大酒店在消费者心中的优势地位更加巩固。

四、策划主题

本次五一营销活动的主题：

“牵手商家精英倾情回馈顾客”

本次五一营销活动的宣传主题：

到消费 享多家优惠

在消费 品位又实惠

该主题充分突出**大酒店在该地区酒店行业内的主导地位，让顾客知道在消费后，就会有很多行业的消费优惠，让顾客有一种“值”得感觉。

宣传上充分突出行业联动回报新老客户，强强联手送顾客实惠的特点。

五、活动策划

(一)活动时间

(二)活动合作商家

(三)活动对象

(四)活动地点

(五)活动方式

六、活动的氛围营造

(一)酒店外布置

(二)酒店内布置

(三)合作商家店内、外宣传

七、活动的准备工作

八、活动宣传和促销

(一)活动用印刷品

(二)活动宣传

九、策划实施细节要点

酒店活动新闻稿篇六

酒店五一劳动节餐厅促销，应结合自己的产品特点，做出适合自己的促销活动。一般来说酒店促销要注意以下几点。。

1、假期餐厅的气氛。在餐厅消费，很大程度上人们消费的是餐厅的整体服务，而不仅仅是食品，因此，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。

餐台。在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

音响。餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等。都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

灯光。餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调。不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

布局。餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

2、五一劳动节餐厅的服务。促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。

3、五一劳动节餐厅的食品促销。餐厅里食品的促销方法有很多。

菜式。很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

制作。让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

观赏。在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

价格。通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

赠品。提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的`消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

酒店活动新闻稿篇七

活动主题：住xx大酒店，度快乐五一

活动时间：4.28至5.1

活动内容□xxx大酒店为感谢客户长期以来的大力支持，在五一劳动节期间推出客房优惠活动。

客房优惠：标准单人间优惠价120元/间夜（净价）标准双人间优惠价120元/间夜（净价）豪华商务间优惠价200元/间夜（赠送双人早餐）行政套间优惠价388元/间夜（赠送双人早餐）豪华套房优惠价688元/间夜（赠送双人早餐）

活动主题：自由自享，五一齐快乐，活动时间：4.28至5.1

活动内容：自助餐五一劳动节期间为答谢广大顾客，进行优惠酬宾。

1. 自助餐满六赠一
2. 全场大赠送，豆花鲍鱼每人一位

活动主题：四海之内存知己，快乐相聚御花园活动时间：4.28至5.1

活动内容：庆五一、感恩回馈，答谢顾客朋友对御花园的支持

- 1、全场感恩答谢，每桌赠送知名品牌葡萄酒，每人赠送

- 2、每桌消费两千元以上的赠送豪华商务间一间一天的住宿。
- 3、活动期间生日宴另赠送精美鲜花
- 4、活动期间大厅消费九二折全额优惠
- 5、活动期间赠送园内相聚照、全家福等留念照片。
- 6、另有意外惊喜等您来取

活动主题：四海之内存知己，快乐相聚xx

活动时间：至x.x

活动内容：庆五一、感恩回馈，答谢顾客朋友对生态的支持

- 1、全场感恩答谢，每桌赠送知名品牌葡萄酒，每人赠送。
- 2、每桌消费两千元以上的赠送豪华商务间一间一天的住宿。
- 3、活动期间生日宴另赠送精美鲜花
- 4、活动期间大厅消费九二折全额优惠
- 5、活动期间赠送园内相聚照、全家福等留念照片。
- 6、另有意外惊喜等您来取